



JUNIOR AI SALES & MARKETING MANAGER

w/m/d · Vollzeit
Oldenburg, hybrid oder
bundesweit remote

Starte Deine Karriere dort, wo KI, Digitalisierung und Innovation auf echten Unternehmergeist treffen.

DEINE MISSION

Bei uns bist Du kein klassischer Vertriebsmitarbeiter. Du arbeitest eng mit der Geschäftsführung sowie unseren erfahrenen Vertriebs- und Account-Managern zusammen. Sie begleiten Dich als Mentoren und geben ihr Wissen aus vielen Jahren erfolgreicher Kundenprojekte an Dich weiter.

So entwickelst Du Dich Schritt für Schritt zu einer eigenständigen Persönlichkeit im Vertrieb und Marketing.

Mit zunehmender Erfahrung übernimmst Du mehr Verantwortung – bis hin zum Aufbau Deines eigenen Vertriebs- oder Geschäftsbereichs.

GESTALTE MIT UNS DIE ZUKUNFT

Du möchtest nicht einfach einen Job, sondern etwas bewegen? Du begeisterst Dich für **Künstliche Intelligenz**, moderne Technologien, Social Media und innovative Geschäftsmodelle? Du möchtest von erfahrenen Vertriebsprofis lernen, Verantwortung übernehmen und langfristig Deinen eigenen Geschäftsbereich aufbauen?

Dann sollten wir uns kennenlernen.

Die **BISS GmbH** entwickelt seit über 35 Jahren innovative Softwarelösungen für die Versicherungswirtschaft und begleitet namhafte Unternehmen bei ihrer digitalen Transformation.

Mit unserer KI-Plattform **ai.go** gehen wir jetzt den nächsten Schritt. Gemeinsam mit unserer Tochtergesellschaft **siaris GmbH** entwickeln wir Enterprise-AI-Lösungen, die Unternehmen dabei unterstützen, Prozesse intelligenter zu gestalten, Wissen verfügbar zu machen und ganze Geschäftsabläufe zu automatisieren.

Während unsere Wurzeln in der Versicherungsbranche liegen, erschließen wir mit ai.go aktuell zahlreiche neue Branchen – vom Mittelstand über Industrie und Gesundheitswesen bis hin zu öffentlichen Einrichtungen.

Dafür suchen wir Menschen, die Lust haben, gemeinsam mit uns neue Märkte zu erobern.

DEINE AUFGABEN

Gemeinsam mit unserem Team wirst Du:

- neue Kunden und Geschäftsmöglichkeiten identifizieren
- neue Branchen und Zielgruppen für unsere KI-Plattform ai.go erschließen
- Marktpotenziale analysieren und Vertriebsstrategien entwickeln
- Kunden bei der Digitalisierung und dem Einsatz von KI beraten
- Kundentermine vorbereiten und begleiten
- Angebote, Präsentationen und Vertriebsunterlagen erstellen
- Marketingkampagnen entwickeln und umsetzen
- Content für Website, LinkedIn und weitere Social-Media-Kanäle erstellen
- Personal Branding und Corporate Influencing aktiv mitgestalten
- unser CRM weiterentwickeln und Vertriebsprozesse optimieren
- Messen, Kongresse und Netzwerkveranstaltungen besuchen – sowohl als Besucher zur Marktbeobachtung als auch als Aussteller zur Präsentation unserer Lösungen
- neue Kontakte zu Kunden, Partnern und Multiplikatoren aufbauen und pflegen

KI GEHÖRT BEI UNS ZUM ALLTAG

Wir verkaufen KI nicht nur. Wir leben sie. Du lernst bei uns den professionellen Einsatz moderner Technologien wie:

- Enterprise AI
- KI-Assistenten
- Agentensysteme
- Retrieval-Augmented Generation (RAG)
- Workflow-Automatisierung
- intelligente Dokumentenanalyse
- automatisierte Content-Erstellung
- KI-gestützte Vertriebs- und Marketingprozesse

Du arbeitest direkt an Lösungen, die Unternehmen heute produktiv einsetzen.

SOCIAL MEDIA IST VERTRIEB

Für uns endet Vertrieb nicht beim Kundengespräch. Social Media ist heute ein zentraler Bestandteil moderner Unternehmenskommunikation. Deshalb arbeitest Du aktiv mit an::

- LinkedIn-Marketing
- Corporate Influencing
- Storytelling
- Video-Content
- Kampagnenentwicklung
- Community Management
- Content Marketing
- Employer Branding

Eigene Ideen sind ausdrücklich erwünscht.

RAUS AUS DEM BÜRO. REIN IN DIE INNOVATION.

Innovation entsteht dort, wo Menschen sich begegnen. Deshalb gehören Messebesuche und Netzwerkveranstaltungen selbstverständlich zu Deinem Arbeitsalltag. Du besuchst gemeinsam mit unserem Team führende Veranstaltungen rund um:

- Künstliche Intelligenz
- Digitalisierung
- Enterprise Software
- Versicherungswirtschaft
- Start-ups und Innovation
- IT- und Cloud-Technologien

Mal als Besucher, um Trends zu entdecken. Mal als Aussteller, um unsere Lösungen zu präsentieren und neue Kunden zu gewinnen. Dabei baust Du frühzeitig Dein persönliches Netzwerk auf und lernst Unternehmen unterschiedlichster Branchen kennen.

DEINE ENTWICKLUNG

Wir suchen keinen Mitarbeiter. Wir suchen ein zukünftiges Mitglied unseres Führungsteams. Deshalb investieren wir intensiv in Deine persönliche und fachliche Entwicklung.

Du lernst direkt von erfahrenen Vertriebs- und Account-Managern sowie der Geschäftsführung und erhältst Einblicke in Strategie, Business Development und Unternehmensentwicklung. Mit wachsender Erfahrung kannst Du:

- eigene Kunden verantworten
- Marketingprojekte leiten
- neue Branchen erschließen
- Vertriebskonzepte entwickeln
- eigene Mitarbeiter führen
- perspektivisch Deinen eigenen Vertriebs- oder Geschäftsbereich aufbauen

Deine Entwicklung hängt dabei nicht von Dienstjahren ab, sondern von Deinem Engagement und Deinen Ideen.

DAS BRINGST DU MIT

- Begeisterung für Künstliche Intelligenz und Digitalisierung
- Interesse an Vertrieb, Marketing und Business Development
- Freude am Umgang mit Menschen
- Kommunikationsstärke und sicheres Auftreten
- Kreativität und Eigeninitiative
- Interesse an Social Media und digitalen Medien
- Bereitschaft zu gelegentlichen Dienstreisen und Messebesuchen
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Ob Studium, Ausbildung oder Quereinstieg – wichtiger als Dein Lebenslauf sind Deine Motivation, Deine Persönlichkeit und Dein Wille, Dich weiterzuentwickeln.

DAS BIETEN WIR DIR

Für uns endet Vertrieb nicht beim Kundengespräch. Social Media ist heute ein zentraler Bestandteil moderner Unternehmenskommunikation. Deshalb arbeitest Du aktiv mit an::

- Arbeiten im Zukunftsmarkt Künstliche Intelligenz
- Mentoring durch erfahrene Vertriebs- und Account-Manager
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Flexible Arbeitszeiten
- Remote-Arbeit deutschlandweit oder Arbeiten im Headquarter Oldenburg
- Moderne technische Ausstattung
- Individuelle Weiterbildungen
- Spannende Kundenprojekte
- Messe- und Eventbesuche
- Viel Gestaltungsspielraum
- Flache Hierarchien und schnelle Entscheidungen
- Langfristige Entwicklungsmöglichkeiten bis hin zum Aufbau eines eigenen Verantwortungsbereichs

WARUM BISS?

Seit mehr als drei Jahrzehnten begleiten wir Unternehmen bei ihrer digitalen Transformation. Mit ai.go schaffen wir jetzt die nächste Generation intelligenter Unternehmenssoftware.

Unser Anspruch ist es nicht nur, Software zu entwickeln – sondern Unternehmen dabei zu unterstützen, Innovationen schneller zum Kunden zu bringen. Dafür suchen wir Menschen, die neugierig sind, Verantwortung übernehmen möchten und gemeinsam mit uns wachsen wollen. Vielleicht bist genau Du einer davon.

BEWIRB DICH JETZT!

Sende uns einfach Deinen Lebenslauf oder erzähle uns in wenigen Zeilen, warum Du Teil unseres Teams werden möchtest. Nicht perfekte Bewerbungsunterlagen überzeugen uns – sondern Persönlichkeit, Motivation und der Wunsch, etwas zu bewegen.